

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И ИХ УЧЕТ В СОВМЕСТНОМ МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

С.С. ВЕРЛУП*(Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь, Минск)*

Экономический интерес современной транснациональной корпорации рассматривается как открытый системный объект, формируемый через приоритет инновационного компонента в параметрах цели его реализации и выступающего стратегическим фактором обеспечения конкурентных преимуществ корпораций в системе движущих сил мирового хозяйства. Учет данной особенности обосновывается в качестве главной линии поведения при согласовании экономических интересов, нацеленной в первую очередь на приобретение в результате совместного с корпорацией бизнеса инновационного потенциала (современных технологических, информационных, управленческих, других свойств и качеств), обеспечивающего динамичное и поступательное развитие принимающей страны.

Введение. Необходимость решения стратегической задачи по формированию взаимовыгодных отношений между Республикой Беларусь и иностранными государствами, направленных на совершенствование рыночных механизмов, обмен информацией и технологиями, способствующий развитию отечественной экономики, требует непрерывного осмысления деятельности настоящих и будущих партнеров совместного международного бизнеса, связанной в первую очередь с практикой использования ими экономических интересов [1 – 4]. Данными обстоятельствами, особенно в последнее десятилетие, и объясняется возрастание в Беларуси, а также и в России числа адресных научных исследований, посвященных осмыслению и познанию феномена транснационализации, в том числе и проблем сотрудничества с транснациональными корпорациями (ТНК) [5 – 9]. Признавая несомненную научную и прикладную значимость полученных в этой области результатов, видится необходимым отметить аспект, в рамках которого могут быть дополнены представления об особенностях формирования современными ТНК экономического интереса путем уточнения подходов к ранжированию компонентов его (интереса) внутренней структуры на основе их приоритетности. Именно данный аспект, по нашему мнению, способствует более глубокому пониманию не только особенностей экономического интереса современной ТНК, но и способа обеспечения стратегического, в том числе и синергетического эффекта его (интереса) реализации на зарубежных рынках благодаря сознательному выделению такой специфики.

Основная часть. Анализ научных разработок дает основание рассматривать «внешний образ» экономического интереса субъектов мировой экономики как сложный, противоречивый, нелинейный открытый системный объект, формирование и развитие которого прямо обусловлено влиянием институциональных норм и правил, существующих в стране его носителя, что, естественно, отражается на состоянии конкретных связей между хозяйствующими субъектами. В полной мере это относится и к экономическому интересу современной ТНК, позволяет данные характеристики считать исходными общепризнанными постулатами и абстрагироваться от них. Иными словами, рассматривать экономический интерес абстрактно взятой ТНК как открытый системный объект, сущность которого проявляется через отношения между хозяйствующими субъектами, возникающими в процессе принятия решения по поводу достижения выбранной цели, определенной со стороны корпорации и со стороны государства базирования материнской компании и филиалов. Взаимосвязь категорий «интерес» и «цель» обосновывается тем обстоятельством, что любой интерес остается абстрактным понятием, пока не облечен в форму цели. Поэтому нами разделяется точка зрения о том, что единым критерием интереса, в том числе и экономического интереса субъекта, функционирующего в воспроизводственном процессе исходя из необходимости удовлетворения развивающихся мотивированных потребностей, выступает цель его деятельности в ее «конченой инстанции» – самовоспроизводство, развитие, непрерывно обновляемая жизнедеятельность в объективно заданной социально-экономической системе. При этом интересы в форме достижения целенаправленного результата, в том числе и экономические, по времени реализации структурируются как долгосрочные (стратегические), среднесрочные (тактические) и текущие.

Принципиально, что в любом случае, характеристики целей определяются и формулируются как конечный продукт или действие с заранее задаваемыми количественными и качественными параметрами достижения, которые становятся базовыми элементами интереса как системы-объекта. При таком условии понимание особых свойств и качеств абстрактно взятого экономического интереса зависит от уяснения значения каждого из системообразующих компонентов с точки зрения обеспечения перспектив

развития, что и будет определять последовательность их расстановки внутри интереса как объекта-системы, по сути принципиальную структуру его модели.

Для формирования экономического интереса с задаваемыми количественными критериями целей реализации используется метод параметрического моделирования. Основой такой модели становится такой бинарный компонент, как «интерес/цель», который должен быть представлен не унитарно, а на основе установленных законодателем институтов и норм, регулирующих сферу обеспечения требуемого баланса между интересами государства, хозяйствующего субъекта национальной экономики, общества и личности. Такие нормы придают интересу количественную определенность, необходимую для установления границы между безопасной и опасной зонами в его функционировании в процессе внешнеэкономического сотрудничества. Иными словами, формируют его в виде параметрической модели для конкретного вида (отрасли) экономической деятельности [10, с. 181 – 185]. Такой подход основывается на возможностях современного экономико-математического аппарата, позволяет заблаговременно выявлять проблемные ситуации в сфере обеспечения требуемого баланса между интересами и целями развития принимающей экономики, ее соответствующей отрасли и интересами иностранных партнеров как их носителей в системном понимании (национальной экономики представляемой страны, ее соответствующей отрасли), вырабатывать политику экономического развития и регулировать активность иностранных партнеров в национальном экономическом пространстве.

Другой стороной цели реализации экономического интереса выступает качественный компонент, характеристики которого в условиях общего ускорения научно-технического прогресса, глобализации и интернационализации рынка, усиления конкуренции, которое сопровождается сокращением сроков действия конкурентных преимуществ и необходимостью сегментации рынков для обеспечения успешного развития, требуют уточнения. Главным фактором обеспечения качества любой социальной активности стали выступать современные научные знания как источники нововведений, обеспечивающих развитие и рост систем, в том числе и экономических. Такой подход к использованию потенциала нововведений на основе современных знаний стал называться, как и соответствующая одноименная теория, *инновационным* («нововведение» в английском языке обозначается термином – *innovation*). Реакция на ситуацию со стороны движущих сил мировой экономики проявилась в том, что внутренняя структура их экономического интереса стала трансформироваться в сторону выдвижения на первое место инновационного компонента, все более определяющего долгосрочные перспективы развития его носителя, т.е. стратегию как в целом, так и в области инвестиционной и антикризисной политики; параметрический (количественный) компонент в большей степени стал характеризовать текущие и среднесрочные перспективы развития.

На основании обозначенных подходов принципиальная структура модели экономического интереса современной ТНК представляется нами состоящей из двух основных компонентов, расположенных в следующей иерархии: инновационный, определяющий долгосрочные перспективы (цели) развития; параметрический, определяющий текущие и среднесрочные перспективы развития. По нашему мнению, переход ТНК на использование именно такой структуры экономического интереса, лежит в основе понимания того, что начиная с 50-х годов XX века корпорации стали объективно развиваться и трансформироваться в структуры, чутко реагирующие как на динамику осуществляемых в государстве базирования и принимающих странах социально-экономических и политических преобразований, так и на повышение сложности и наукоемкости производства. В качестве основополагающего критерия качества интересов развития корпораций стала выступать полезность приобретения новых знаний и интеллектуальных ресурсов, в том числе от проведения собственных масштабных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Непрерывное наращивание именно инновационной составляющей сегодня выступает стержневым компонентом общей стратегий развития современных корпораций, обеспечивает им лидирующие позиции в мировом хозяйстве. Функционирование современных ТНК характеризуется «...использованием новой общественной производительной силы, создаваемой международной кооперацией в получении знаний. Основной ресурсный потенциал ТНК в современной глобализирующейся экономике – накапливаемые знания, которые способны обеспечить устойчивый рост ТНК и стабильность, ...главной управленческой задачей ТНК становится необходимость расширения их круга и повышение эффективности использования ...Глобализация производства и НИОКР в рамках корпоративных сетей ТНК, в частности развитие офшоринга НИОКР, подтверждает данную тенденцию» [5, с. 5; 8]. Транснациональные корпорации оперативно реагируют на значимость инноваций, так как «...высокая оценка фондовым рынком интеллектуальных активов показала, что рынок признал знания уже на самых ранних стадиях инновационного цикла, т.е. до появления новшества в форме новой продукции или услуги. Это означает возможность капитализации знаний, идей до их товарного воплощения ...в инновационной экономике формируются институты и механизмы, позволяющие снизить риски путем их распределения между большим числом участников и превратить “рынок идей” в еще одну разновидность рынка, наряду с рынком капиталов, товаров, услуг и т.д.» [7, с. 18].

Опора на инновационный потенциал в стратегиях управления развитием сохраняет устойчивый характер, о чем свидетельствует статистика того, что современные ТНК подавляющую часть капиталовложений и инвестиций вкладывают в разработку новых технологий и НИОКР, т.е. в получение современных знаний как высокоприбыльного товара [11, р. 120]. Центром приложения усилий крупных корпораций «... становятся образование, развитие инфраструктуры, занятие конкурентоспособных позиций на мировом рынке информатики, микроэлектроники, телекоммуникаций, космической техники, компьютеров и ряда других областей» [8, с. 4].

В плане понимания общей природы усиления опоры на инновационный потенциал экономического интереса сегодняшних корпораций, видятся полезными выводы К.Б. Григорьева о том, что «...современные тенденции в инновационной деятельности ТНК характеризуются следующими признаками:

- ключевым звеном стала являться ее наиболее капиталоемкая стадия – опытно-конструкторские разработки, на которую приходится до 75 % вложений. ...Эта нелинейная постиндустриальная модель показывает, что равнозначными источниками инновационной идеи являются как логика технологического развития, так и потенциальный рынок;

- создание инноваций возможно минуя этап научных исследований, когда возникает идея, прорабатывается концепция и затем следует непосредственная разработка. В то же время это не умоляет значимости фундаментальных и прикладных исследований; более дешевые исследования переносятся в развивающиеся страны, в страны с переходной экономикой, в которых стоимость научных исследований в пересчете на одного ученого ниже;

- сегодня величина нормы прибыли на НИОКР с участием иностранного партнера стала превышать аналогичную величину на внедрение работы до 2-х раз;

- появилась новая форма контракта, предусматривающая долю участия исполнителя в будущих прибылях заказчика от исполнения НИОКР в производстве и от продажи лицензий на приобретение ноу-хау, которые явились результатом этих работ;

- через внедряемые инновации происходит реагирование на правительственную политику принимающей страны через системы и фонды ТНК, предназначенные для инвестиций и инноваций, что в конечном итоге влияет на состояние ее национальной инновационной системы, формирование, как сегодня говорят, ее научных кластеров;

- углублением международного труда в сфере научных исследований и НИОКР... многие ТНК пришли к выводу о необходимости более широко использовать складывающуюся международную специализацию в сфере науки и техники. Например, исследовательские лаборатории ТНК размещаются в одной стране, центры компьютерного программирования в другой, центры промышленного дизайна – в третьей, и т.д. Это позволяет ТНК расширить спектр привлекаемых талантов и знаний и, одновременно, снизить расходы на разработку новых продуктов, что и является одной из главных целей корпорации» [7, с. 15 – 16, 24 – 25].

Наличие мощного научно-технического потенциала изменяет экономическое поведение современных ТНК на зарубежных рынках, проявляемое в следующем: «...специфика инновационной политики ТНК заключается в том, что они могут варьировать появление новой продукции по странам – выборочно в одной стране, последовательно или одновременно в ряде стран... Новым приемом, характерным только для ТНК (поскольку именно они имеют для этого ресурсы, недоступные малым компаниям) является развитие кооперации между конкурентами. Результаты научно-исследовательской деятельности, полученные на основе кооперации субъектов рынка – частных предприятий или университетских научно-исследовательских центров и венчурных фирм, служат основой для кооперации компаний» [9, с. 11; 13].

Таким образом, в стратегиях современных корпораций в области развития отношений с принимающими странами, в том числе с переходной экономикой, сегодня устойчиво доминируют векторы, обладающие в первую очередь возможностью реализации инновационного потенциала, которые как устойчивая тенденция основана на тандеме соответствия глобальных экономических интересов ТНК и правительств стран их происхождения. Следует учитывать, что конечный замысел таких векторов развития нацелен на то, чтобы ТНК за счет стран-реципиентов смогли «...не только в определенной степени сократить объемные сырьевые и энергозатраты и, следовательно, несколько снизить зависимость от внешних источников, вынести материалоемкие, трудозатратные производства ближе к источникам сырья и рабочей силы, снизить экологическую нагрузку на национальные территории и избежать значительного социального и экологического налогообложения, но и обеспечить поддержку глобального влияния на такие страны через технологическое и информационное превосходство» [12, с. 98].

Основные выводы. Рассмотренные положения позволяют сделать ряд выводов, имеющих значение при решении задач организации сотрудничества с современными ТНК:

- 1) при анализе потенциала совместного с ТНК долгосрочного международного бизнеса следует исходить из того, что для современной корпорации привлекательность принимающей страны будет определяться в первую очередь возможностями реализации их экономических интересов на основе иннова-

ционного компонента, что и определит объем и механизмы инвестиционных вложений капитала в данное зарубежное производство, а затем – получение среднесрочных и текущих прибылей в соответствующих параметрах. Данный аспект выступает закономерным и в отношении поведения корпораций на белорусском рынке;

2) для перехода принимающей страны от политики «догоняющего развития» к равноправному и равновыгодному участию в используемой ТНК производственной международной деятельности концепция сотрудничества с ними должна быть основана на следующих интересах:

- получение инновационного потенциала – приобретение современных технологических, информационных, управленческих, других свойств и качеств, определяющих в конечном итоге полезность их кооперации на долгосрочную перспективу;

- как адаптировать технологии ТНК к местным условиям; повысить уровень подготовки и квалификации своих специалистов; создать условия для доступа к передовым технологиям на рынке, изучению опыта их использования; стать полноправным участником инновационного цикла (инновационного кластера), сохраняя научную самостоятельность и защищенные права на интеллектуальную собственность; получение прямых иностранных инвестиций адресного характера и др.;

3) моделирование экономического интереса предприятия в виде системного объекта, состоящего из инновационного и параметрического компонента, расчет их соотношения позволяет эффективно опеределять возможные риски и издержки при взаимодействиях с ТНК, выступает аналитическим инструментом усиления управления процессом организации сотрудничества; отечественным предприятиям позволяет уточнять экономические интересы (свои и партнера) в инвестиционных проектах, гармонизировать их в рамках долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 17 июля 2001 г. № 390 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 69, 1/2852.
2. Концептуальные положения Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2006 – 2010 гг. / под науч. ред. В.Ф. Медведева и П.Г. Никитенко. – Минск, 2006. – С. 9 – 10.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс] / М-во экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2007. – Режим доступа: <http://w3.main.gov.by>. – Дата доступа: 09.05.2008.
4. Мегатренды мирового развития / М.В. Ильин [и др.]; Центр исследований постиндустриального общества. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2001. – 295 с.
5. Хорошун, Т.К. Экономическое взаимодействие транснациональных корпораций и стран с переходной экономикой: на примере Республики Беларусь: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т.К. Хорошун; БНТУ. – Минск, 2005. – 20 с.
6. Леппке, Г.Н. Развитие экономических интересов транснациональной корпорации в современной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Г.Н. Леппке. – М., 2004. – 223 с.
7. Григорьев, К.Б. Интернационализация инновационной деятельности ТНК: зарубежный опыт и российская практика: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / К.Б. Григорьев; Дипл. акад. МИД Рос. Федерации. – М., 2008. – 26 с.
8. Красноженов, Б.Ю. Принципы и механизмы формирования международных хозяйственных комплексов (квазикорпораций) с ведущими внешнеэкономическими партнерами России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Б.Ю. Красноженов; Гос. ун-т управления. – М., 2006. – 45 с.
9. Зеленюк, А.Н. Транснациональные корпорации в глобальной конкуренции: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А.Н. Зеленюк; Моск. гос. ин-т междунар. отн. МИД Рос. Федерации. – М., 2007. – 24 с.
10. Верлуп, С.С. Аналитический инструмент согласования экономических интересов (в контексте сотрудничества с транснациональными корпорациями) / С.С. Верлуп // Проблемы управления. – 2008. – № 4. – С. 181 – 185.
11. World investment report 2005: Transnational corporation and the Internationalization of R&D [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf. – Date of access: 02.11.2008.
12. Управление: государство, политика, безопасность: моногр. / М.В. Ильин [и др.]; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – 284 с.

Поступила 08.05.2009